

4. Interessentanalyse

Erkendelsesfasen

For en samlet fremstilling af værktøjer henvises der til:

Stentoft, J., Freytag, P. V. & Mikkelsen, O. S. (2019), *Styrket konkurrencekraft gennem implementering af Sales & Operations Planning*, Institut for Entreprenørskab og Relationsledelse, Syddansk Universitet.

Formål, deltagere og anvendelse

- **Formål**

- Sikre at alle relevante personer inddrages i Sales & Operations Planning (S&OP) for at give et velfunderet grundlag at tilrettelægge S&OP processen på, således alle relevante input kommer til at indgå som grundlag i S&OP processen.

- **Deltagere**

- Virksomhedens topledelse og relevante mellemledere og nøglemedarbejdere som skal medvirke til at skabe grundlaget for et S&OP projekt.

- **Anvendelsestidspunkt**

- I erkendelsesfasen.

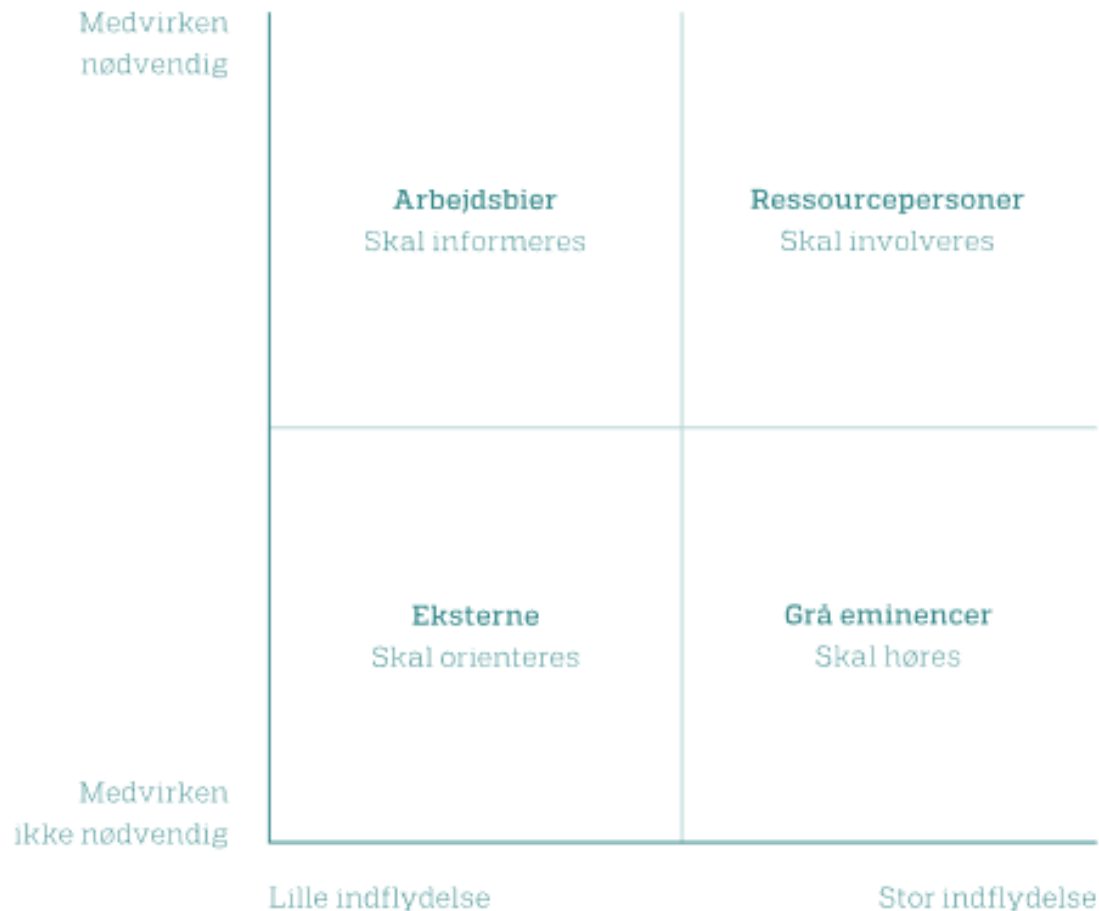


Kommentarer

- Det er vigtigt, at der sker en velfunderet afklaring af de interessenter, som direkte og indirekte har indflydelse på implementeringen og driften af et eventuelt S&OP projekt.
- Interessentanalysen giver en indledende mulighed for at kortlægge, hvem som skal inddrages i S&OP processen, hvordan dette bør ske, og hvordan kommunikation skal tilrettelægges i forhold til den enkelte interessent.
- Når implementeringen af S&OP processen har fundet sted, bør det genoveses, hvordan de forskellige interessenter bør inddrages og informeres.



Interessenters betydning i S&OP processen



Fremgangsmåde

- Ansvarlig for gennemførelsen af interessentanalysen kan være den mellemlider/medarbejder, som er tiltænkt opgaven som S&OP processejer/manager. Topledelsen bør inddrages i gennemførelsen af analysen og godkende kategoriseringen og håndteringen af de forskellige interessenter.
- Budskaber skal afpasses i forhold til de forskellige interessentgrupper: Arbejdskraft (skal kunne løse opgaven), ressourcepersoner (skal kunne se nødvendigheden), eksterne (skal kunne føle sig orienteret og inddraget hvis nødvendigt) og grå eminencer (skal være med til at støtte projektet).

